

読者のページ

広げるべき事業領域の具体化を

～中堅の若手技術者座談会～

国土総合研究機構 次世代ビジネス研究会事務局

和作 幹雄 WASAKU Mikio

前号では、3社の2,3年目の若手技術者による座談会について紹介しました。今回は、中堅技術者による座談会についてご紹介します。

◆「魅力アップに向けて」の行動方針の策定

(株)建設技術研究所(以下CTI)、日本工営(株)(以下NK)、パシフィックコンサルタンツ(株)(以下PCKK)の3社で組織する国土総合研究機構の次世代ビジネス研究会では、建設コンサルタントの魅力向上について検討しており、平成21年1月には「魅力アップに向けて」の行動方針を策定し公表しました。

これは、企業として、技術者個人として、さらには機構として、建設コンサルタントの真の魅力アップのために率先して努力し、活動していくことを旨とする行動方針です。

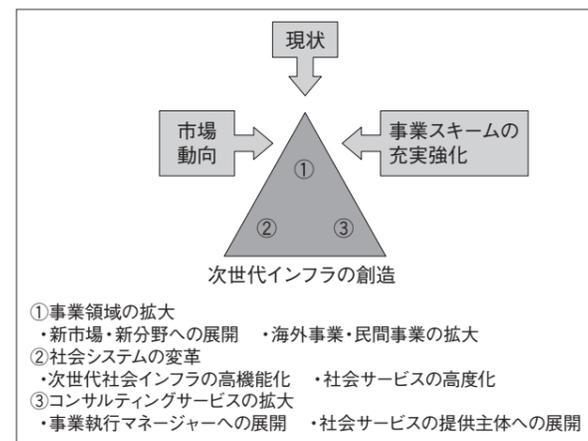


図1 新たな事業展開の方向(案)の概念図

◆事業展開方針とロードマップの策定

行動方針を受け、市場の動向を見据えて、建設コンサルタントが向うべき将来像について指し示すために、「新たな事業展開の方向」と「ロードマップ(以下RM)」を検討し、策定しました。(図1及びRMの詳細は、国土総合研究機構のホームページを参照下さい。

<http://www.kokudokikou.jp/index.htm>

◆座談会の開催

中堅の技術者には、「行動方針」と検討段階の「新たな事業展開の方向」「RM」を提示して、これらを中心に議論していただき、この結果を受けてさらに事業展開の方向やRMの見直しを行いました。

30歳代の中堅技術者による「私の考える建設コンサルタントが目指す新たな展開」というテーマでの座談会の内容は、建設コンサルタンツ協会会員各社ならびに技術者にも大いに参考になるのではと思い紹介する次第です。

◆参加者

氏名	氏名	勤続年数
相良 純子	CTI 東京本社水システム部	5年 (中途入社)
泉 倫光	同 東京本社ダム部	13年
柳本 諭	NK 流域・都市事業部上下水道部	11年
秋山 成央	同 社会システム事業部統合情報技術部	11年
戸谷 康二郎	PCKK 社会政策本部行政マネジメント部	14年
梶井 公美子	同 環境事業本部環境部	15年

司会進行:磯部猛也 次世代ビジネス研究会委員

開催日時:平成21年7月21日(火)

開催場所:日本工営(株)

——新たな展開やRMへの一言をお願いします

戸谷康二郎:図1の「現状」のところは、学生へもPRするなら「建設コンサルタント技術者個人として将来どうなりたいか」など、個人レベルでの意見があるとわかりやすいと思います。例えば問題点としては、設計などの専門技術を持って業務を遂行しても、一般的には目立たず、どうしても発注者しか注目されないということがあります。建設コンサルタントの中でもコーディネートする人の方が目立ち、技術を持つ人が報われず、成果が対外的に評価されにくいのが課題です。

秋山成央:私は少子高齢化が気になっています。今後は

地域密着型の技術者配置をしないと効率的な行政サービスができないと思います。また、我々も税金の無駄遣いをすることがないように注意する必要があります。

相良純子:RM作成の次に「コンサルタントがどう携わっていくか」の具体的なイメージ像を考える必要があります。今後は、海外へ従来と違う形で積極的に出て行くべきだと考えます。水関係ですと、これまで国際貢献とビジネスは分けて考えられていましたが、今後の世界市場は、これまではあまり利益が出ないと考えられていた地域が大半になると考えられます。これからは国際貢献となり、かつ企業にとってビジネスにもなり得る総合的なビジネススキームを展開していくことが必要であり、その中で建設コンサルタントが果たしていく役割は大きいと思います。

例えば、サービスやオペレーションを重視した事業を、複数の企業や研究機関、自治体などと共同で展開するといった内容が、「コンサルティングサービスの拡大」の中で考えられます。

柳本諭:事業環境が難しい上、プロポーザルが増え、全体的に抽象的な業務が多くなっています。会社はそのような業務に人を配置してきています。

今後ビックプロジェクトが何年後かに出てきたとしても、技術的にうまく遂行できるか不安です。私自身も、10年後の自分に不安を感じています。もう1点は、昨年、東南アジアで高度経済成長期の日本の姿を彷彿とさせる土木プロジェクトを見る機会がありましたが、是非若手にも海外へ出て行く機会を与えるべきです。

泉倫光:図1の「次世代インフラの創造」の内容が多岐にわたっており、自分とのギャップが大きい感じがします。社内を見ても「できるのかな」と思います。仕事のやり方を、職人肌タイプと八方美人タイプに分けると、「次世代インフラの創造」の内容は後者のタイプに見えます。職人肌の人には「刀を抜く」チャンスが無く、もったいない感じがします。「実力があるのでこのRMを描いている」のか、「RMをつくったので実力をつける」なのかがわか



相良純子(CTI)

秋山成央(NK)

りません。

「コンサルティングサービスの拡大」には興味があります。我々は技術力で商売していますが、結局クライアントとの“交渉”で業務を受注しており、交渉という“やりとりのサービス”を使って違う方向へ展開できると考えています。

「事業領域の拡大」については、限られた市場の中のパイを取り合うことから脱却するというで“拡大”という方向性が打ち出されていると推測します。そういう意味で“教育”へのアプローチができれば、子供が大きくなって“土木”への理解が進むことになり、子供への教育が我々のPRにもつながると思います。

梶井公美子:3つの方向は、我々が今後関わっていくであろうことに関連するキーワードが入っていると思います。次には、具体的にどのような業務の掘り起こし方があるのかを見たくりますが、自分達はその答えを出す役目かもしれません。環境分野の場合、「コンサルティングサービスの拡大」というところで“交渉”というキーワードが出ましたが、コンサルタントとしては「合意形成」をうまく支援していく役割が重要で、そのプロが必要と考えています。

また、海外事業という点では、地球温暖化の分野においては、国内外に境目を設ける意味はなく、日本が培った技術開発やシステムを「いかにしてアジアへ普及していくのか」という点で貢献できると考えます。

——新たな事業展開の具体化などについてお願いします

相良:複数の企業や研究機関等による共同事業体に3つの方向で参画することで、例えば海外事業展開に伴うリスクの低減や合意形成の円滑化といった場面でのファシリテーターやコーディネーターとしての役割を担っていくことができると考えます。

RMのプラスアルファの情報としては、建設コンサルタントが新規分野にサービスを拡大することによって、他の



梶井公美子 (PCKK)

柳本 諭 (NK)

事業主体や利害関係者および住民に対して、どのようなメリットを提供できるのかを具体的に書き込めると、説得力が増すと思います。

秋山:建設コンサルタントが担っている事業分野は、国交省の事業ではある分野に偏っていますが、県や2次・3次官庁ではもっと広い分野で予算のバランスをとる視点、すなわちファイナンス(事業資金)の視点が必要になります。少子高齢化では、看護師の事例のような海外からの人材の国内への活用の視点も必要です。

戸谷:私も同感で、国交省の各部局は専門コンサルタントで対応できるかもしれませんが、自治体では例えば財務局が先導して、それぞれのインフラが今後50年でいくらかかるかを把握して予算を設定しようとしているところもあります。「異なる施設でどちらを優先するのか」「どの順番で資金を投資していくのか」などを、「どのような指標で検討していくか」という統合的なマネジメントが必要で、それは多様な技術者を抱えるコンサルタントでないと提案することは難しいかもしれません。

柳本:今後は、地方分権が進むと考えられますが、各地方の調整、情報の集約のデータベース化とか、予算化の話、ハード面では耐震基準も自治体が設定する方向にあるので、ファイナンスの話やスペックを決めることも重要ではないかと思います。そこで各社が守秘義務の問題が生じない範囲で情報を共有し、駆使していくことも考えられます。

梶井:RMではインフラと社会サービスがあり、安全安心、福祉、環境などの分野がありますが、この業界の現状はハードの計画と設計が主体です。財源が厳しい中、最小のお金のかけ方で最大の効果が得られ、社会が満足するサービスを提供する必要があり、今まで以上に分野間の連携が重要です。そのような企画の立案、運営、地元との合意形成などの事業が有望ではないかと考えます。例えば、地球温暖化の抑制にインフラを対応させるには、更新時などを上手く捉え、多様な付加価値(安全安

心、福祉など)を持たせる等の視点が必要になるといわれています。分野横断的なノウハウ(一つのものに多くの機能を付加する)が求められると思います。

泉:私は見積り時、人工(人数×日単価/人)を入れるのが楽しく、やりがいを感じます。県の橋や道路に予算を使うのは、結局は税金であり、私はその資金の調達をやりたいです。「事業執行マネージャー」の中の「事業プロデュース」を私はそう理解しました。維持管理まで含めてやることで皆さんに事業への参画をアピールし、資金調達していきたいと考えています。施設の完成後の説明をして、税金以外で資金を集める形態も考えていくべきです。

——優秀な人材の確保などについてお願いします

戸谷:「自己実現できる会社、業界である」ことのPR、すなわち「仕事だけでなく充実した生活が確保できる」「残業は多いがやりがいがある」「仕事だけでなく人材にも投資している業種である」などをPRすることが効果的だと思います。

相良:建設コンサルタントの大半は、社会貢献に意義を感じていますが、その成果は社会的にまだ十分に認知されていません。つくったものには我々の名前(個人名や会社名)を積極的に出していくべきですし、それが社会へのPRにもなります。また「建設コンサルタント」という名称は、実態を表していません。名称変更もアピールの一つの方法です。

秋山:建設コンサルタント業界の何人かがメディアに出るとか、本を書くなりして有名人がいるとPRになります。募集時に「スペシャリスト」と「ゼネラリスト」のコースを示すと、将来の道筋が見えて安心するかもしれません。

梶井:メディアやインターネットを活用して積極的にPRすべきだと思います。

また、相良さんと同じく「建設コンサルタント」という名称には違和感を持っています。業界に優秀な人に来ても



泉 倫光 (CTI)

戸谷康二郎 (PCKK)

らうには、働いている我々自身が魅力的に映ることが第一で、やりがいを持ってやれる社会貢献度の高い仕事であること、こういう良さがあるということ、定期的に大学等へ出向いて伝える機会等もあると良いと思います。

柳本:土木工学を専攻したいと思わせるためにも、もっと若年層を対象として高校生や小学生へのPRも必要です。家族へのPRとして、私は休日に小2の子供を浄水場へ連れて行ったりしています。

——真の技術力や総合技術力をどうやって身に付けたらいいのかをお願いします

柳本:昔は上司も忙しかったのか、結構一つの仕事を任せてくれたため、学べる機会が多かったように思います。2,3年目の技術者の座談会で「1件業務を任せて」との要望がありましたが、どうしても我慢できずに口を出してしまいます。協力会社も高齢化してきていて、2,3年目の若い技術者に教える体制が万全ではありません。

泉:私の考えている技術力というのは「立ち止まる技術」で、右か左かを考え抜いて身に付けるものです。正解はなく、常に代替案があって、それを発注者と確認しながら進めていくのが本当の技術力だと思います。

土木技術者には感性が重要であり、安全か否かは、

感覚が大事だと思います。経験の中から本当の技術力がでてきます。

梶井:真の総合技術力という点では、他の部門と日常業務の中で密に連携をとることが重要だと考えています。例えば、温暖化に対応したまちづくりなどに関しても、まちづくり、交通系、施設系の部署の専門家が集まって議論すると、様々なアイデアが出てくるので、他部門との情報交換の重要性を痛感しています。個々人が多様な部門間連携の視点を持つことが重要です。

秋山:社会情勢をにらみ、今何が大事かを言える価値観がないと、良い技術があっても良い方向へもっていきません。下から積上げた良い技術を、どの方向に使うのかを示し、技術者を良い方向へ向かわせる人が必要です。

◆最後に

中堅技術者として会社の屋台骨を背負いつつある方々の発言は、建設コンサルタントの将来を考えていくうえで大いに参考となるものでした。

今後は、座談会での意見を基に、次世代ビジネス研究会では、建設コンサルタントの事業展開の方向及びRMについての議論を深めていきたいと考えております。



座談会風景